

2022年3月期 第2四半期 決算説明会における主な質疑応答

日時 : 2021年11月15日(月) 14:30~15:30
登壇者 : 会長 前田 操治
代表執行役社長 (CEO) 岐部 一誠
執行役 中西 隆夫、幡鎌 裕二、坂口 伸也、武川 秀也、
南雲 政司、遠藤 隆嗣、塩入 正章、加藤 保雄

- Q. 完工利益率が上期では期首予想に対して上がり切っていないが、期首予想を変えていないのは何か要因があるのか。**
- A. 完工利益率については、下期に向けて4つの大きな好採算のプロジェクトが完成しますので、利益率については問題ないと考えております。
- Q. 建築セグメントの上期の受注時利益率が高く推移している要因について教えてほしい。**
- A. 受注時の利益率については、2019年以降、特にコロナウイルスの影響により競争が激化しておりますが、当社は長年にわたる大型工事の再開発および安定顧客の工事や、設計施工案件への注力など、プロジェクトの上流からの作り込みを行っておりますので、単発の価格競争案件に参加せずにいられるという事が一番大きい要因だと認識しております。
また、コンセッションで愛知のアリーナを、設計・施工でSPCから前田建設に特命発注をいたしました。これは原価開示方式で契約をいたしましたので、スタートから粗利が2桁でスタートしているということも、上期の受注時利益率に大きく寄与しています。
- Q. 資材価格が高騰しているが、受注案件については受注時と調達時で資材価格にギャップが出る場合の対応について教えてほしい。**
- A. 現在の見積では実勢価格を入れているので、ご認識の通り着工時に資材価格が異なる場合がございます。これについては契約に物価スライド条項を入れておりますので、あまりにも大きな物価スライドがある場合は発注者様と協議をさせていただくことになります。今のところは、影響はないと考えております。
- Q. インフラ運営事業について、来期以降は売却案件を積み増せる状況にあるのか。新しい案件の見通しについて、中期的な視点も含めて教えてほしい。**
- A. アメリカのバイデン政権誕生以降、カーボンニュートラルの趨勢が世界的に大きくなっているため、過去に実績のある開発が完成する前に売却することも可能な再生可能エネルギー事業が、来期以降も進んでいくと考えております。
- Q. 海外の土木の訴訟案件について、今後業績が上振れとなる可能性を教えてください。**
- A. 詳しい内容は差し控えさせていただきますが、年内もしくは年度内に、損失に引き当てた分が戻る(利益が上振れする)可能性があります。

- Q. セグメント別の売上総利益について舗装が-55億となっているが、これはアスファルトの値上げの影響によるもので、発注者への価格転嫁ができた場合、期末予想は上振れするという認識で良いか。
- A. アスファルトの価格を11月から1,000円/t上げておりますが、開示した期末予想は値上げ前の価格で推移した場合を想定しております。どの程度価格転嫁ができるかは、それぞれの地域や自治体によって異なるため、現時点では上振れは見込んでいないこととなります。
お客様から発注いただいた時点で、合材単価、アスファルトの出荷値段を交渉して取り決めをします。もちろん交渉は行いますが、非常に不透明な状況ですので、価格転嫁については期末予想には見込んでおりません。
- Q. 今回獲得した大阪の工業用水コンセッションが将来に対してどういう意味合いを持っているのかという点について教えてほしい。
- A. 我々は長年、世界中の水道コンセッションの研究を行ってまいりましたが、最も民間の工夫によって利用者の税負担が下げられ、工夫した分の利益のアップサイドを見込める「三方良し」を実現できるのは管路だということが、あらゆる世界中のプロジェクトでわかっております。
管路のコンセッション事業を日本で初めてやらせていただくことで、日本中の管路、上下水道の本丸である管路の民営化に大きな一歩を踏み出せるのではないかと、我々も大変期待しています。
- Q. 今期・来期あたりで狙っているコンセッション事業はどんなものがあるのか。
- A. 具体的な話はお答えできませんが、中長期的には、法律の改正があれば愛知アリーナのような、日本中のさまざまな案件がよりコンセッション化しやすくなると思っています。また、現在内閣府で検討している法改正が進めば、アベイラビリティ・ペイメント方式のコンセッションについても拡大すると思っています。
- Q. 2022年3月期第2四半期実績の建築の利益率、受注時利益率が好調に推移している要因は何か。
- A. 2008年3月期に大きな赤字を計上して以来、組織改革・社内ルールの変革・受注時利益率の公表によるガバナンス体制の構築など、赤字工事をなくしていくことを徹底してまいりました。結果、現時点では建築セグメントでも赤字工事がないというマネジメントができているということだと思います。また、当社には200人近く営業人員がおりますが、請負高ではなく、いかに利益を作り込むか、プロジェクトを作り込むかを最大の営業テーマにしております。社内評価もその点に最も大きなウエイトを置いていることも一因であると考えております。
- Q. ホールディングス化前の想定と比べ、ホールディングス化後にうまくいっていないことはあるか。
- A. うまくいっていないことは特にありません。データドリブンの分析により、各事業会社の中身がよくわかり、より改善できる点が多くあること、一方で今まで気が付かなかった弱みがあることの両方を知ることができております。早期にこの点を認識できたことが良いことであり、想定よりも遅れる等うまくいっていない点はございません。

- Q. 建築セグメントにおける受注時利益率は、通期でも7.8%水準を維持できるのか。
- A. 建築セグメントにおける通期の受注時利益率について、第2四半期時点の7.8%を維持することは難しいと考えておりますが、7%以上は確保できるよう努力して参ります。受注高の見込みは、下期も順調に推移していく予定です。
- Q. 建築セグメントにおける完工利益率は、来期も今期と同水準（10.7%）を維持できるのか。
- A. 建築セグメントにおける通期の完工利益率（2022年3月期通期予想）である10.7%を来期も維持できると考えております。今期末よりも来期末の完工高は増加すると予想しており、不採算工事が無い現状も考慮すると、来期は完工高の増加に伴い完工利益率も増加すると考えております。
- Q. 2023年3月期（FY22）の経営目標数値の達成について、経営目標を上回る要素または下回る要素はあるか。
- A. 土木、建築セグメントについては、受注時利益率が高い手持ち工事が過去最高水準に積みあがっており、インフラ運営事業も来期以降も高値での売却が見込まれるため、経営目標数値を上回る可能性がございます。
- Q. 経営体制や事業概要の変更に伴い、採用・人材育成については、従来の建築学科、土木学科出身者を中心に取り組むのか、それとも変更するのか、今後の採用及び人材育成の計画について教えて欲しい。
- A. 脱請負事業のコンセッション等を行うにあたって、今後は法律と会計の人材を強化したいと考えております。外部の専門家と協働するにあたって、法律と会計のプロが社内にいることは重要であると考えております。中途採用については、前田建設では数年前に人事制度を改定して、中途採用をしやすい給与制度に変更しており、実際に成果が出ております。
- また、海外企業と共同で法人を設立しており、新卒採用、社内研修についてノウハウを蓄積しております。そのノウハウを生かして、今後は優秀な人材をインフロンニアグループで採用し、事業会社とも人材を共有していくことで、人材の育成を図りたいと考えております。
- Q. CEOを交代させる仕組みについて教えて欲しい。
- A. 当社は指名委員会等設置会社であり、その過半数は独立社外取締役であるため、指名委員会によりCEOを含む役員を選解任に関する議案の決定が可能です。ホールディングス設立前においても、社外出身者によって構成される暫定指名委員会で面談を実施し、役員を選任しました。また、設立後においても、毎年目標の達成状況について指名委員会の評価を受ける制度となっております。したがって、目標の達成状況によってはCEOを含む役員を交代させられる仕組みが、当社にはございます。

以上